

誰に何を聞けるかは万事塞翁が馬（フィールドワーク心得帖 第8回）

著者	渡邊 真理子
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	アジ研ワールド・トレンド
巻	182
ページ	52-53
発行年	2010-11
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00004386

フィールドワーク 心得帖

第8回 渡邊真理子

誰に何を聞けるかは 万事塞翁が馬

●そもそもなぜフィールド・ワークをするのか

そもそも、フィールド・ワーク（現地調査）は、なぜ必要なのだろうか。（イ）報道や発表よりも早くリアルな情報が手に入られる。（ロ）公開情報や政府統計などでは、把握できない情報を手に入れることができる。（ハ）公開情報や政府統計などでは把握できない、既存情報の背景にある文脈や構造を探ることができる。（ニ）すでに指摘されている状況が本当に起きているかを確認することができる。といったところであろうか。筆者は、とにかく発表されていない情報、情報の背景にある文脈というものを手に入れたい、という気持ちが強かった。中国に関して、当時の報道や関連する調査研究などの資料を読んでも、そこで展開されている議論は問題目のようなものが多く、結論にいたる論理も怪しげで何が本当なのだろうか、という猜疑心が募るばかりだったからであ

る。そもそも新聞や論文に書いてあることは、何がどこまで本当なのだろうか？これが、現地に行きたい思いを駆り立てた力だった。そして、実際に当事者に話を聞いてみると、読んだ内容ほどでもない場合と、書かれているものよりもずっとすごい場合の両方があった。

●フィールドで何をやるのか

で、フィールドに出て何をやるか。①参与観察、②インタビューや見学、③データ収集のための面談のように、実は多様な仕事を選択肢としてはあり得る。参与観察は、人類学者が採用することの多い手法で、一定期間研究対象のそばで活動しながら観察をする現地調査である。一番人間力というかコミュニケーション能力が試される一方で、何がどの程度の期間でわかるかについては、事前には予測しづらい。不確実性が高く時間と手間がかかる手法である一方で、対象者が普段活動してい

る現場に入ること、本人が意識していない人間関係や行動を観察することができる。第二のインタビューや見学は、調査の対象を訪問し、当事者に現場から降りた場所で、知りたい課題について述べてもらう。当事者の考え方に興味がある場合には、この手法で十分である（と参与観察をやってみたいがうまくセツトできない自分に、いいわけをしている）。第三のフィールドでのデータ収集とそのため

となり、効率的な手法である。しかし、発展途上国の営みの中に埋まっている宝をインタビューで掘り起こし、データ収集で磨き出す、という後者は、より贅沢な方法のように思う。

●どうやって宝を掘り当てられるのか？

では、宝を掘り当てるにはどうしたらいいのか。筆者の経験を振り返って考えると、まさに「人間万事塞翁が馬」ということわざどおりのように思う。自分でできることは万端に整えたうえで、あとは運命にゆだねる。準備がよければ、よい運が飛び込んでくるし、準備が足りなければ、運は逃げていく。

具体的には、まず意味のある情報を得るためには、きちんとした関係を構築する必要がある。中国人は比較的オープンなので、知人の紹介さえあれば、初対面でも結構話をしてくれる。そこでお目当ての調査対象に紹介してくれる人がいるかどうかポイントになる。企業や役所にポストがあって中国にきた人は、そのポストに対応する交渉相手や人脈があり、その日からでも情報収集をすることができる。けれど、一研究者には、そうした出来合の人脈はない。あらゆる知人の紹介を頼り、相

つくれるのかについて考えると最終的にはやはり運次第としかいえない。自分の経験を振り返ると、「湖南人」と「A B型の女性」にしばしば助けてもらってきた。一九九六〜九八年にかけて香港に駐在していたとき、中国経済に関する見方のヒアリングをするためとある金融機関のエコノミストを訪ねた。その後、私のほうから時々訪ねて意見交換をしていたが、あるとき北京に行って当時スタートしていた中国の国有企業向け不良債権処理方法についてヒアリングをするつもりだという話をした。すると、知り合いを紹介してくれるという。サンキュー、じゃお願い、と答えると、メールで訪

また関係を構築する際には、同性のよしみというのは、正直ともありがたい。同じく香港にいたころ、広東省のある有力家電メーカーである国有企業を訪問することになった。当時広東省政府にいた知人を通じて、先方に連絡してもらった。そのうちのひとつの会社を訪問した際、日本語を話せる女性が出てきてその会社の訪問、役員や希望した各部署との面談をアレンジしてくれた。その後、お礼のメールを送ったところ、関連する資料を多く送ってくれ、その後時々メールで話をし、広東省をはじめとする華南地区の企業の動向、家電業界の情勢をいろいろと話してくれるようになった。そして、思い切つてそうした企業の訪問のアレンジを改めて頼んだところ、自分の知り合いあちこちに連絡をしてくれ、自分の車で訪問先まで送ってくれたのである。なんでここまで親切にしてくれるのか、と面くらいい、彼女自身も友人に「あなたが変わっているねえ」と言われたらしい。とまれ、その後は日

方が氣に入ってくれた希有な例である。けれど普通はそこまでうまくは行かない。普通、関係を構築するには、先方に「使ってもらえる研究者」だ、と認識してもらえるように準備をしておく必要がある。そして、紹介してもらった先では、話をするに値する人間だ、と理解してもらえるように、インタビュの内容その他に関して、十分準備しておく必要がある。そう評価してもらえなければ、もう二度と紹介はしてもらえないからである。などとしんどいことを考えてしまつが、やはりそうやって現地に行くと宝がいろいろ埋まっているので、フィールドワークは止められない。